

## Някои основни причини защо НЕ преминаваме към действие

- (1) Страх & Саботьори
- (2) Сравнението с другите
- (3) Негативните утвърждения и себевъзприятие
- (4) “Няма смисъл”
- (5) Отношението Нужди/Желания
- (6) “Нищо НЕ правя”
- (7) Историята, която се върти
- (8) Комфорта на комфортната зона
- (9) Причината да НЕ действа е по-силна от причината да действа
- (10) Повече говори, отколкото прави
- (11) Вина и срам
- (12) Перфекционизъм
- (13) Нужда от подкрепа
- (14) Ролята на жертвата
- (15) Обожествяване на външни “авторитети”



## Защо изследваме “Ключовите Защо НЕ”?

---

Понякога знаем какво искаме – или поне си мислим, че знаем какво искаме – но въпреки това не предприемаме действия за реализирането му. Друг път пък говорим прекалено много за това какво би ни се искало да правим, без всъщност да го правим. Защо това е така?

На база на опита и наблюденията ни, идентифицираме някои ключови, според нас, причини за непредприемането на действия. Запознаването ви с тях има за цел да отвори представите и възприятията ви по темата, но в никакъв случай да я изчерпи. Напротив, **като Коучове ви каним постоянно да изследвате и провокирате клиентите си в изследването на техните причини – уникалните причини, валидни за този момент.** И същевременно да слушате отвъд думите – за онова, което те не изказват или ги е страх да видят или да си признаят. За същинските причини и същинските намерения. ~ **Проявяваме любопитство какво е това, което в момента спира клиента. Кое е възприятието или вярването, което в момента работи у клиента и му пречи да действа. Какво всъщност иска и какво не иска. Какво го е страх да направи или какво го е страх да не направи.** ~ Нашата роля като Коучове е да подкрепим клиента да разпознае пречките и бариерите по пътя си и да намери или преоткрие начините и ресурсите, за да ги преодолее. Защото наистина няма нищо невъзможно. “Невъзможностите” са само в нашите глави. И само в това дали “искам” или “не искам” да го направя. И дали “вярвам” или “не вярвам”, че ще го направя.

Погледнати от аспекта **АЗ ДЕЙСТВАМ** и в контекста на **Седемте кръга на Съзиданието** вярванията са “фиксираны възприятия”. А знаем, че там, където има “фиксация”, няма гъвкавост. Където има закоравялост, няма живот. Когато водата се изпари от клончето, то става чупливо и скоро умира. Характеристиката на водата е, че тя постоянно тече и променя местоположението си. Затова и движението, промяната са символ за живот. Липсата на промяна, движение или израстване във всякакъв план, са символ на смърт. Там, където има фиксация – има смърт. Но и там, където има живот – има живот. С други думи, човек може сам да върне “водата” в живота си и понякога му е необходимо много малко.

## Ключови причини ЗАЩО НЕ?

---

### (1) Страх & Саботьори

Най-явната и лесно разпознаваема причина за липсата на действия, е страхът. И “костюмите”, които той облича под формата на Саботьори, Маски, Сенки, Гремлини, Чудовища и т.н. Страховете са много и най-различни:

- страх от провал
- страх от успех
- страх от промяна
- страх от отхвърляне
- страх от загуба, от изоставяне, от предателство и др.

Когато говорим за предприемане на действия, най-популярният страх е страхът от провал. Много често обаче той не е същинският страх, който стои в основата на спирачките. Понякога “се разиграва” комбинация от различни страхове, които “си предават топката”. А понякога страхът е толкова силен, че клиентът се идентифицира с него, съотв. със Саботьора / Маската / Сянката, и е възможно дори да го е страх да разкрие собствения си страх (вж. също Вторични емоции в този документ). **За да може да се отстрани пречката за действие, а също и промяната да бъде устойчива, е важно да се определи ключовият, същински страх, както и посоката и огнището на страха. Това може да отнеме една, две сесии, а понякога може да е и тема на цялостен коучинг процес.**

**В Intunity Коучинг казваме, че страхът в своето проявление може да се характеризира със следните три атрибута: *съдържание, посока и огнище*. Всеки от тези атрибути оказва определено въздействие върху човека, който изпитва страх. А всички заедно са неизменна част от и дефинират механизма на действието на страха. Изучавайки как работи страхът (или всеки от неговите атрибути), или с други думи какъв е**

# intunity coaches

механизмът, който действа отзад – ни дава информация как да работим с него и как да подкрепяме клиентите си, когато усетим проявлението на страха.

🌀 **Съдържание** – това, от което го е страх човек; резултатът, който човек НЕ иска да му се случи

Съдържанието е своего рода “резултат”, който клиентът вижда, “предвижда”, мисли или очаква да му се случи. Този “резултат” обаче е илюзорен, тъй като се съдържа само в представите на човека. И ако представата е много ясна и жива (ниво Ум), а емоцията (ниво Сърце) – много силна, то несъзнателното послание, което човек сам дава на себе си, е:

“резултат вече има” (ниво Материя) → “затова няма нужда да предприемаш действие” (ниво Тяло) и още: “а ако все пак предприемеш действие, резултатът ще бъде .....  
[илюзорното съдържание + емоцията, произтичаща от Потока на Страх, и формирана от представата за илюзорния резултат].....” (ниво Сърце)

И така – не стига, че “вече има резултат”, но и този “резултат” е “плащещ” и със сигурност нежелан – което допълнително притъпява нуждата, желанието, волята, стимула или мотивацията (все атрибути на Действието като аспект)... за предприемане на каквото и да било действие. И това от своя страна ни кара да спрем. Или да започнем да отлагаме. Понякога да блокираме. И често – да започнем да обвиняваме или самообвиняваме.

🌀 **Посока** – в каква посока “тече” страхът, отвътре навън или отвън навътре, и докъде води той. Посоката спомага да се разкрие “огнището” на страха.

Страхът може да се проявява в две посоки: от мен към другите (отвътре навън) и от другите към мен (отвън навътре). Да вземем за пример страхът от предателство. Той може да се прояви като “страх ме е да не би човекът Х да

# intunity coaches

ме предаде” или като “страх ме е да не би аз да предам (доверието) на човека Х”. В основата си най-вероятно и двете твърдения имат общ корен, знаменател или причинител – така както всичко е Едно и както произлиза от Тао. Но самият Тао дава началото на Ин и на Ян, а те – дават началото на “десетте хиляди” неща. Затова и всяка от двете посоки ще “търкулне питата” по различен път, за да разкрие различна дестинация и различен път за “разплитането” на страха. А, разплитайки, ние стигаме до “огнището” на страха.

## 🌀 **Огнище – сърцевината на страха; това, което е породило страха или още го поддържа**

В огнището може да стоят вярвания, ценности, модели, възприятия, други причини (от списъка тук) или микс от същите – които са зареждани с енергия, идваща от Потока на Страх. Важно е както откриването на самото огнище, така и пътят, по който се стига до него. Когато се открие огнището – огънят може да се потуши или да се пренасочи енергията от него в Съзидателни активности. Ако човек не успее да локализира огнището, то ще продължава да тлее и да носи своите пепел и дим, които ще се появяват тук-там.

**От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I АСТ), Страхът като цяло е проявление на ДОВЕРИЕТО (Т, Trust) – в частност, липсата на доверие. В себе си, в другите, в процеса, в пътя.**

## **СТРАТЕГИЯТА: От Страх → В Страст**

**(и канализиране на енергията от Разрушение в Съзидание)**

### **ИНСТРУМЕНТИ:**

- Процесите “Двата Потока” / “Нулева Гравитация”
- Изследване и работа с ценностите
- Отваряне на Окоето – за нови и още възможности
- Провокиране на възприятията, реф. “Седемте Кръга на Съзиданието”
- Провокиране на историята, която си разказва клиента => променете историята, променете резултата.

## (2) Сравнението с другите

Друга причина, която ни помага да НЕ предприемаме действия, е постоянното сравняване с другите. Когато се сравняваме с другите, нашият фокус се измества от нас към другите. От нашата собствена ос – към тази на другите. И в резултат, съгласно принципа “Енергията следва мисълта”, ние от+даваме енергия на другите, като по този начин ощетяваме себе си. Така, вместо да вложим енергия в себе си и реализирането на собствените проекти и начинания, ние зареждаме “проектите на другите”. И после се чуваме (Саботьора) да си казваме: “другите могат, а аз не” или “ето, аз за нищо не ставам”... “Прекрасни” утвърждения! Само дето не работят в наша полза.

Не забравяйте, всички ние сме свързани в невидимо поле, в невидимия спектър. **За енергията е напълно безразлично в какво ще бъде вложена. Тя отива там, където е изпратена. И следва пътя на най-малкото съпротивление.** Затова това, което тренираме, това и резултираме. Насочването на фокуса също подлежи на трениране. Както и чистота и нивото на разговора, който водим със себе си.

От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I ACT), Сравнението с другите е проявление на ДОВЕРИЕТО (T, Trust) и УТВЪРЖДАВАНЕТО (A, Acknowledge). В частност, проявление на *липсата на доверие в себе си и липсата на утвърждаване на собствената уникалност*, за сметка на утвърждаването на другите.

**СТРАТЕГИЯТА: От Чуждата Ос → В Собствената Ос**

**ИНСТРУМЕНТИ:**

- Работа на ниво Дух и Сърце
- Лична мисия и призвание
- Работа с ценностите
- Припомняне и утвърждаване на собствената ценност и уникалност
- Промяна на фокуса отвън (другите) – навътре (аз), реф. “7те Кръга”
- Работа на ниво Изразяване на собствената ценност и уникалност
- Празнуване на успехите

## (3) Негативни утвърждения и себе-възприятие (“Аз НЕ съм” или “Аз НЕ заслужавам”)

Как възприемаме себе си и собствената стойност – как гледаме на себе си; как говорим и общуваме със себе си; каква е връзката ни с нас самите. Всичко това, когато е в разрушителен план, спира човека от действие. В такива случаи спирането от действие може да се каже, че действа като оздравителен механизъм (до отстраняване на повредата). Защото понякога е по-добре да спреш да действаш, отколкото да продължиш да действаш разрушително за себе си и/или за другите.

Има случаи обаче, в които подобни разрушителни модели на възприятие се превръщат в навик, а дори и в начин на живот. И тогава е нужно да вкараме в действие “тежката артилерия”.

От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I ACT), Негативното себе-възприятие е проявление на ДОВЕРИЕТО (T, Trust) и УТВЪРЖДАВАНЕТО (A, Acknowledge). В частност, проявление на *липсата на доверие* и *липсата на утвърждаване на собствената ценност*.

**СТРАТЕГИЯТА:** От “Аз НЕ съм” → В “АЗ ИЗБИРАМ (да бъда / да правя / да имам)”

### ИНСТРУМЕНТИ:

- Процесите “Нулева гравитация” и “Двата Потока”
- Работа с перспективи и възприятията като перспектива
- Работа с възприятия, реф. “7те Кръга на Създанието”
- Работа на ниво Дух и Сърце
- Лична мисия и призвание
- Работа с ценностите



## (4) “Няма смисъл”

Когато човек не вижда смисъл в това, което прави или на мястото, където е в момента, той не желае да предприема каквито и да било действия. Понякога причината да не вижда смисъл, може да се съдържа и в това, че човек вече се е променил, пораснал и израснал предишния смисъл. И, да, смисълът – такъв, какъвто клиентът го е държал пред себе си досега – вече не съществува. Но това не означава, че “няма смисъл”. Означава само, че “смисълът е друг.”

Дори самата дума “смисъл” съдържа в себе си “с мисъл”. Кое то може да интерпретираме като – мисълта вече е друга. И от тази нова мисъл – се поражда нов смисъл.

**От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I ACT), Липсата на смисъл е проявление на ДОВЕРИЕТО (T, Trust) и УТВЪРЖДАВАНЕТО (A, Acknowledge). В частност, проявление на липсата на доверие в своя Дух и липсата на утвърждаване на собствената ценност и ценността на живота.**

**СТРАТЕГИЯТА: От “Няма смисъл” → В “Има смисъл”**

### **ИНСТРУМЕНТИ:**

- Преглед къде е клиентът в момента в живота си
- Преглед и утвърждаване на промените и постиженията до момента
- Колело на живота
- Колело на ценностите
- Работа на ниво Дух и Сърце
- Лична мисия и призвание; работа с ценностите
- Проверка и предефиниране на намеренията и желаната дестинация



## (5) Отношението Нужди/Желания

Понякога човек е прекалено зает да “отговаря” на нуждите си, вместо на своите желания (вж. документът “Нужди и Желания”). И вместо да се запита какво иска, той се пита – от какво има нужда. Нуждите са свързани с липси. С нещо, което иска да бъде запълнено. Когато човек се занимава преимуществено с нуждите си, има рикс да влезе в модела на **“Недостатъчност”** – който модел казва “все няма достатъчно”, “все нещо ми липсва”. Самото възприятие за недостатъчност изхабява енергийно човек – защото той все се стреми да запълва нещо. И когато човек се изхаби енергийно – вътрешните интерпретации на случващото се може да придобият форма, която е силно оцетяваща себе-възприятието (на ниво АЗ СЪМ) или възспираща от действие (на ниво АЗ ДЕЙСТВАМ).

~ Нужда => Възможна интерпетация ~

~ Имам нужда от сън => Изморен съм, нямам възможност да си почина ~

~ Имам нужда почивка => Нямам време за себе си ~

~ Имам нужда от помощник => Не мога да се справям сам ~

~ Имам нужда от пари => Аз съм един неудачник ~

~ Имам нужда от нови дрехи => Не изглеждам добре ~

Друго проявление на отношението Нужди/Желания може да бъде представена през формулата на ограничаващите вярвания:



“имам нужда първо да... за да / преди да ....”

Често срещаме хора, които силно вярват в следните свои твърдения: “Имам нужда от пари / стабилна работа => преди въобще да мисля за семейство...” или “Имам нужда да постигна успех в ... => за да се почувствам наистина щастлив...”. Поставянето на условия и зависимости често е знак за липсата на доверие, която поражда нуждата от контрол. И всъщност това, което дава която и да било формула, е илюзорното усещане за сигурност.

# intunity coaches

От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I АСТ), Дисбалансът Нужди/Желания е проявление на трите аспекта УТВЪРЖДАВАНЕ, СЪЗДАВАНЕ и ДОВЕРИЕ. И се проявява като *липса на доверие, че всичко ще бъде наред, независимо от изборите; липса на съзидание в това, което човек желае, а оттук и – неутвърждаване на същинските желания и намерения, както и неутвърждаване на себе си.*

**СТРАТЕГИЯТА:** От “Нямам” → В “Имам / Искам / Избирам”

**ИНСТРУМЕНТИ:**

- Поставяне в центъра на себе си, собствените ценности, цели, желания и намерения
- Обръщане на формулата (starting with the end in mind): “Когато имаш..., какво следва?”
- Процесът “Нулева гравитация”
- Работа с ценности и приоритети
- Работа с намерения

## (6) “Нищо НЕ правя”

Колкото и да правите, да действате, да реализирате и материализирате – ако вашето възприятие е, че нищо не правите – то това се превръща във вашата реалност. Както се казваше някъде: “Ако вярваш, че си успешен – ще си прав. Ако вярваш, че не си успешен – пак си прав.” **Две са основните причини, които провокират проявлението на модела “Нищо не правя” – липсата на отчетност в постиженията и неприсъствието тук и сега.**

**Парадоксалното е, че най-често това възприятие се наблюдава при хората, които са предимно “Правещи” (Doers).** Които, записани именно в това да действат и да правят – не спират, за да отчетат постиженията си или за да се насладят на малките успехи по пътя си. И така, липсата на утвърждаване на постиженията, усилията и резултатите всъщност резултира във възприятието, че резултати няма. Само че не резултатите липсват. Липсва **утвърждаването** на резултатите. А когато има системна липса на утвърждаване – това се превръща в отхвърляне. Също както прекалено многото Ин се превръща в Ян и обратно.

**Другата причина, която стимулира проявата на модел “Нищо не правя”, е неприсъствието тук и сега.** Когато човек е навсякъде другаде, само не тук и сега, той не утвърждава това тук и сега, нито може да забележи и отчете резултатите, които създава. Когато човек прекарва времето си в планиране на бъдещето и в “какво е следващото нещо”, фокусът му е именно там – в бъдещето и в “следващото нещо”. Но не и тук и сега, в “това точно нещо”. И понеже “онова в бъдещето” реално не съществува, но и “това тук” не се вижда и забелязва – тогава разбира се “няма нищо”, “няма резултати”, “нищо не правя”, “нищо не постигам”. Все има нещо, което да липсва или да не достига. И то може да бъде запълнено – не със следващото действие (което действа като наркотик). А с това човек да спре, да се огледа и да осъзнае и утвърди това, което е налично.

# intunity coaches

Присъствието в миналото, вместо в тук и сега, се изразява в постоянното гравитиране около миналото. В сравнения с предишния “Аз” (аналогично на “Сравнението с другите”), в разкайването около “*предишните успехи*”; “*какъв бях преди, а какъв съм сега*”; “*какво правех преди и какво правя или не правя сега*”. Миналото в този случай е едновременно и фиксация, и фикция и резултатите, произведени преди изглеждат като “реални”, но всъщност не са. И тъй като човек е зает да влага енергията си в разкайване по миналото, а не в създаването на реални резултати в настоящето, то такива резултати просто липсват. А тази липса на настоящи резултати служи от своя страна като допълнително “утвърждение” на човека, че той самият “Нищо не прави”, за да постига резултати.

**От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I АСТ), Възприятието “Нищо не правя” е проявление на аспекта УТВЪРЖДАВАНЕ, а именно – липсата на утвърждаване на собствените усилия и действия в настоящето и на себе си тук и сега.**

**СТРАТЕГИЯТА: От “Нищо не правя” → Във “Това, което е налично тук и сега, е...” и “Виждам / Утвърждавам / Оценявам”**

#### **ИНСТРУМЕНТИ:**

- Самоотчетност на постиженията и успехите тук и сега
- Утвърждаване на постиженията и празнуване на успехите тук и сега
- Присъственост в собствената ос
- Работа с Възприятията
- Работа с перспективи
- Повишаване осъзнатостта на аспекта АЗ ДЕЙСТВАМ
- вж. още “Сравнение с другите”, “Storytelling”, “Ролята на жертвата”

## (7) Историята, която се върти (Storytelling)

Историята, която човек си разказва, оказва огромно въздействие върху него и върху неговите действия или бездействия. Особено, ако си разказва една и съща история по няколко пъти на ден. Историята може да бъде разказвана като аудио-запис. А може да бъде прожектирана и като филм. Независимо от медиата, ключът тук е в идентифицирането на историята, преформулирането ѝ в работеща за клиента и установяване на точния канал за Възприятие, през който да се пусне новата, работеща история.

От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I ACT) – тази причина е проявление на аспекта СЪЗДАВАНЕ, а именно – *липсата на създаване на каквито и да били реални резултати или създаване на резултати, които не са удовлетворителни.*

**СТРАТЕГИЯТА:** От “Неработеща за мен история” → В “Работеща за мен история”

### ИНСТРУМЕНТИ:

- Процесът “Нулева гравитация”
- Storytelling
- Работа на съответното ниво, на което има “дупка” в историята
- Работа с Възприятия/Изразяване
- Идентифициране на канала за възприятие на негативните послания и превключване на канала за позитивни послания
- Работа с ограничаващи вярвания
- Адресиране на страхове и Саботьори

## (8) Комфорта на комфортната зона

Понякога е по-комфортно да НЕ направим нещо, отколкото да се разширим, предизвикаме и да направим нещо. Хубавото на комфортната зона е, че е комфортна. Не толкова хубавото е, че може да създаде зависимост и навик да пребиваваме в нея.

Излизането от комфортната зона е свързано с израстване, промяна и разширяване на себе си и собствения потенциал. А често и с по-големи промени в средата и хората. И именно **промяната и страхът от промяна** стои в основата на тази причина за непредприемане на действия.

От гледна точка на концепцията на АЗ **ДЕЙСТВАМ (I АСТ)**, Бъденето в комфортната зона е проявление на аспекта **СЪЗДАВАНЕ**, а именно – *липсата на създаване на промяна и на не възползване от възможностите за израстване.*

**СТРАТЕГИЯТА:** От “Комфортната зона” → Провокиране “Извън комфортната зона”

### ИНСТРУМЕНТИ:

- Предизвикване на клиента да се види и преразгледа приоритетите си
- Проверка с клиента къде иска да бъде / да стигне
- Работа със страхове и Саботьори
- Работа с ценности и вярвания
- “Голямата игра”

## **(9) Причината да НЕ ДЕЙСТВА е по-силна от причината да ДЕЙСТВА**

Когато причината да НЕ предприема дадено действие е по-силна от причината да действаме – тогава човек не действа. **И в този случай резултатът под формата на липсата на действие – дава самия отговор.**

**Много често обаче човек не осъзнава, че той НЕ желае да действа. И всъщност си мисли, че иска да действа или се насилва да действа.** Затова и често ще дойде със заявка за това, че иска *“да направи това или онова”* и че търси начин как да се справи. По време на коучинг сесията обаче сигналите, които се излъчват от клиента, са за всичко друго, само не и за *“правенето на това или онова”*. **Това е особено валидно в случаите, когато човек прави неща заради другите – “защото така трябва” или “защото така е редно”, или “защото така се очаква от него”.** Възможно е в такива случаи той да достигне до състояние, в което блокира и престава да действа – защото интуитивно, макар и неосъзнато, той всъщност отхвърля действието и така казва “Да” на себе си и “Не” на другите.

**Отлагането също попада в тази категория, при която причината да НЕ прави е по-силна от причината да прави.** Като отлагането е системно НЕ ПРАВЕНЕ на това, което клиентът е заявил, че желае да прави. Щом не прави нещо – значи за клиента има нещо друго по-важно или по-силно като желание за него. *Какво е то? И какво всъщност иска клиентът? За себе си? Какво му дава това да отлага? И как се чувства с това, че отлага? Какво всъщност иска?*

**Другата възможност е да има промяна в ценностите и приоритетите към настоящия момент** – в сравнение с ценностите и приоритетите към момента, в който клиентът е избирал предприемането на действие. Всичко тече, всичко се променя. Въпросът е как се чувства с това клиентът сега и какво е неговото отношение към това НЕправене и всъщност какво иска.

**От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I ACT), тук проявлението е в аспекта на УТВЪРЖДАВАНЕТО и в частност, в утвърждаването на себе си и собствените желания пред другите.**



# intunity coaches

**СТРАТЕГИЯТА:** От “БЕЗдействие” → “действие” или “БЕЗдействие”?

**ИНСТРУМЕНТИ:**

- Директна комуникация
- На какво казва “Да” и на какво казва “Не”
- Какво всъщност иска клиентът?
- Какво получава, когато отлага? Какво му дава това?
- Работа с ценности и приоритети

## (10) Повече говори, отколкото прави

Бенджамин Франклин е казал: “Добре направено е по-добре от добре казано.” Причината “повече говори, отколкото прави” е свързана именно с това – клиентът повече говори за това, което иска или “възнамерява” да направи, отколкото да премине към действие. **И резултатът е, че налива енергия в това, което говори, а не в правенето на това, което говори.**

Нали знаете приказката, че “една лъжа, казана 100 пъти се превръща в истина”? В случая тя е много подходяща, за да онагледя процеса, който се случва. А именно, че колкото повече човек говори за нещо, което ще направи, но без всъщност да преминава към действие – това нещо започва да изглежда в представите му все едно вече съществува, все едно то вече е направено. Дори и да няма видим и материален резултат. Причините отвъд тази причина може да са най-разнообразни. Затова най-простото нещо е Коучът да бъде директен в комуникацията си, като вербализира това, което наблюдава, и да прояви любопитство какво всъщност се случва. По този начин отваря пространство за клиента да посочи докъде иска да стигне и какво иска да постигне.

**От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I АСТ), проявлението на тази причина е в аспекта на СЪЗДАВАНЕТО и в частност, липсата на каквото и да било резултати, произтичащи от действието. Възможно е да има връзка и с ДОВЕРИЕТО, под формата на липса на доверие, че ще се справи с това, за което говори.**

**СТРАТЕГИЯТА: От “Говорене” → “Действие”**

**ИНСТРУМЕНТИ:**

- Директна комуникация
- Изследване на това какво е нужно на клиента да премине към действие
- Възможна работа със страхове, саботьори, ограничаващи вярвания

## (11) Вина и Срам

Вината и срамът са вторични емоции – ако въобще можем да ги назовем емоции. В този смисъл, са по-скоро проявление и израз на Саботьорите и Маските, отколкото да са поризводни на Потока на Страх. Когато човек изпитва вина или срам – възможните варианти са тези:

- прави неща, които не иска да прави и после съжалява за тях, в резултат на което трупя допълнително самообвинение;
- въздържа се от действия, за да се предпази от изпитването на вина / срам;
- обвинява се, че (се) обвинява или че изпитва срам, или че не предприема действията, които иначе “би трябвало” да предприема;
- обвинява другите за нещата, които прави или не прави => изнася отговорността извън себе си

Всичко това води до или се проявява като САМО ОТРИЧАНЕ и до това, че клиентът не успява да разпознае собствената стойност и ценност. **За да може клиентът да преодолее всичко това – първата стъпка е чистото наблюдение и чистосърдечното приемане на себе си такъв, какъвто е.**

От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I АСТ), проявлението на Вината и Срама е в аспекта на УТВЪРЖДАВАНЕТО и ДОВЕРИЕТО и в частност, *липсата на доверие в себе си и не утвърждаването и дори отричането на себе си.*

**СТРАТЕГИЯТА:** От “Вина и Срам” → “Приемане” (*на себе си, на другите, на нещата такива, каквито са*)

### ИНСТРУМЕНТИ:

- Работа с първичните емоции
- Процеса “Двата потока” / “Нулева гравитация”
- Отварянето на Окото
- Работа на ниво Дух и Сърце
- Работа с ценности
- Работа със страхове и саботьори

## (12) Перфекционизъм

Перфекционизмът не е истинска, същинска ценност – макар и много хора, дори компании да го използват като своя ценност. Защото той е “ценност в повече” – в повече от достатъчното. Възможни ценности, които участват в “изграждането” на перфекционизма, са: стремеж към съвършенство, стремежа към естетика, към красота, отговорност, сигурност, стремежът да знаем и др. Тези ценности може да са в комбинация помежду си или в комбинация със страхове (често страхът от провал).

Перфекционизмът повече пречи, отколкото да помага или да изразява човек. Той забавя или дори спира процеса на съзидание. Нищо не може да бъде “перфектно”. Но всичко може да се стреми към съвършенство. Перфектното е илюзия, тъй като **колкото повече – толкова повече**. Колкото повече израстваме, толкова повече се разширяваме и виждаме възможности за израстване. Колкото “по-красиви” правим нещата, толкова повече нашето усещане за красота се разширява. Затова е важно да се има предвид, че сам по себе си процесът е по-важен, отколкото самият резултат.

**От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I АСТ), проявлението на Перфекционизма е преди всичко в аспекта на ДОВЕРИЕТО, и в частност, липсата на доверие в себе си и в НЕ УТВЪРЖДАВАНЕТО на процеса на развитие.**

**СТРАТЕГИЯТА: От “Перфекционизъм” → “Стремеж към съвършенство”**

**ИНСТРУМЕНТИ:**

- Работа на ниво ценности
- Преглед на водещите причини, които стимулират и зареждат перфекционизма
- Утвърждаване на собствената ценност и стойност

## (13) Нужда от подкрепа

Това е причина, която се базира на ценността за споделяне и създаване заедно с другите. Когато обаче тази ценност се превърне в нужда, тя започва “да изисква” от човек, вместо да му дава. Важно е в случая Коучът да съблюдава да не се превърне в патерица за клиента си. А по-скоро да стимулира клиента му сам да намери ресурсите у себе си или да развие уменията да иска помощ и подкрепа, когато това е необходимо.

От гледна точка на концепцията на АЗ ДЕЙСТВАМ (I АСТ), проявлението на Нуждата от подкрепа е преди всичко в аспекта на ДОВЕРИЕТО, и в частност, *липсата на доверие в себе си, че и сам може и сам ще се справи.*

**СТРАТЕГИЯТА:** От “Нужда от подкрепа” → В “Намиране на ресурса в себе си”

### ИНСТРУМЕНТИ:

- Работа на ниво ценности и вярвания
- Работа по Възприемане/Изразяване
- Откриването на ресурсите у самия клиент
- Работа около способността да иска помощ и подкрепа, при необходимост

## (14) Ролята на жертвата

Ролята на жертвата е доста популярна роля и се играе от много хора по Земята. Тя е свързана с прехвърляне на отговорността извън себе си. Важно е в случая, колкото се може по-скоро отговорността да се върне там, където тя принадлежи. **И клиентът да се види като Творец и като създател на реалността и живота си.** Вместо като “жертва”, “потвърпевш” или резултат от обстоятелствата.

От гледна точка на концепцията на АЗ **ДЕЙСТВАМ (I АСТ)**, проявлението на Ролята на жертвата покрива и трите аспекта – **ДОВЕРИЕТО** и **УТВЪРЖДАВАНЕТО**, с липсата на доверие и утвърждаване на себе си и собствените ресурси. **СЪЗДАВАНЕТО**, с липсата на съзидателност в реалността, която клиентът създава.

**СТРАТЕГИЯТА: От “Жертва” → В “Творец”**

**ИНСТРУМЕНТИ:**

- Кой е Творецът у клиента? Какво създава той?
- Работа на ниво Дух и Сърце
- Работа на ниво ценности и вярвания
- Визуализация за Вътрешния Мъдрец
- Лична мисия и личен смисъл
- Работа със страхове и Саботьори
- Процесите “Двата потока” и “Нулева гравитация”
- Работа с ангажиране към действия и отчетност от клиент към коуч

## (15) Обожествяването на външни “авторитети”

Има тънка граница между това да оценяваме мнението на (външни) авторитети – хора, които считаме за експерти и вещи в дадена област. И да ги превръщаме в всезнаещи и всеможещи по отношение на нашия собствен живот. Този модел – също като при “Ролята на Жертвата” – може да доведе до изнасянето на отговорността извън човека, в желанието му да отговори и се съобрази с мнението и “предписанията” на човека, когото счита за авторитет. И ако при “Ролята на жертвата”, връщането е към Твореца в човека, към *този, който създава* – то тук ключът е в **свързването обратно с Вътрешния Мъдрец** като авторитет, със **собствения вършен вътрешната компас** – с *този, който знае*.

От гледна точка на концепцията на АЗ **ДЕЙСТВАМ** (I АСТ), проявлението на **Преклоняването пред Авторитети** е в аспекта на **ДОВЕРИЕТО** и **УТВЪРЖДАВАНЕТО**, с *липсата на доверие и утвърждаване на себе си и собствената ценност и стойност, за сметка на нечии чужди*.

**СТРАТЕГИЯТА:** От “Външен Авторитет” → Към “Вътрешен Авторитет”

### **ИНСТРУМЕНТИ:**

- Визуализация за Вътрешния Мъдрец
- Архетипи
- Лична мисия и ценности